



ANIMA Y HAZ ATRACTIVO TU PUNTO DE VENTA. MERCHANDISING Y ESCAPARATISMO. COMM22



Área: FORMACIÓN PRIVADA. CURSOS EN ABIERTO

Modalidad: Presencial

Duración: 24 h

Precio: 125.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

CALENDARIO

La parte presencial se realiza en horario de mañana, de lunes a viernes, cinco horas diarias.

DESTINATARIOS

Personas que quieran abrirse un futuro profesional en un sector con una alta empleabilidad.

OBJETIVOS

Diseñar estrategias de merchandising visual y del escaparatismo estratégico para optimizar y mejorar las ventas de producto

CONTENIDOS

- Fundamentos del Visual merchandising estratégico.
- Retail & Visual Merchandising:
 - o Gestión y creación de visuals estratégicos.
 - o Implantación y redistribución de espacios en función de las leyes del visual.
 - o Ordenación y zonificación de las presentaciones visuales.
 - o Familias de productos, productos complementarios y venta cruzada.
 - o Nuevas culturas en visual merchandising y herramientas de venta visual.
- Product placement en visual merchandising:
 - o Nuevas tendencias en la implantación del artículo.



- o El producto como arte de calle.
- o Optimización del punto de venta: redistribución del producto en el mobiliario.
- o Product placement y la diversificación del producto.
- Fashion placement: composiciones visuales en tienda:
 - o El doblaje de ropa como estrategia de venta.
 - o El Focus point como la reinterpretación del producto en el espacio.
- o Implantación y exposición de las prendas en el mobiliario.
- o Formas creativas: diseño versus arte.
 - Adquisición de las claves del Escaparatismo estratégico.
- Metodología y diseño en escaparatismo:
 - o Escaparate y comunicación como factores de venta.
 - o Leyes sintácticas del lenguaje visual y estético.
 - o Diseño y clasificación de escaparates en función de las distintas tipologías.
 - o El escaparate como difusor de tendencias.
 - o Fusión entre el mundo del arte y de la venta.
 - o Nuevas tendencias: escaparates interactivos.
 - o AINDAS: Proceso de decisión del consumidor.
 - o Timming en el desarrollo de un proyecto de escaparatismo.
 - o Técnicas de venta de life marketing.
- Dirección y creación artística de escaparates:
 - o La idea, el diseño y la implantación.
 - o El proceso de realización de un escaparate.
 - o Técnicas y estrategias de montaje.
- Product Placement en escaparates:
 - o Técnicas expositivas en función del target y la marca.
 - o La vida urbana del producto.
 - o Presentación eficaz en función del producto.
 - o La composición de las diferentes líneas de producto: calzado, menaje, perfumería, joyería, óptica, farmacia, entre otros.
- Moda y arte en maniqués:
 - o Tipologías de maniqués, bustos y otros formatos.



- o El maniquí en el espacio: ubicación e interpretación.
- o Wiring, arrugas, plancha, alfileres y accesorios.
- o Tendencias y estilismos innovadores.
- Materiales y el diálogo con el espacio.
- o Tipos de materiales y técnicas constructivas.
- o ECODISEÑO, la sostenibilidad en el escaparatismo.
- o Diseño y construcción de decoraciones expositivas y comerciales.
- Conocimiento de las estrategias del Trade marketing e implantación de espacios comerciales.
- Implantación de marca y merchandising estratégico:
 - o Implantación de marcas propias o franquiciadas.
 - o La función del visual merchandiser en el trade marketing.
 - o Comunicación estratégica aplicada.
- Pop up Stores: tiendas de guerrilla:
 - o Cómo y cuándo crear una Pop up Store.
 - o La manipulación del espacio.
 - o La importancia de la difusión en los medios.
 - o Marcas y diseñadores como clientes potenciales.
- Luz, concepto y forma:
 - o Sistemas y métodos de iluminación y fuentes de luz.
 - o La influencia de la luz en función del tipo de producto.
 - o La importancia de la iluminación en los espacios comerciales.
 - o Proyectos lumínicos a través de ejemplos.

CONTENIDOS PRÁCTICOS

Contenidos prácticos en la modalidad presencial:

El curso incluye clases prácticas en las instalaciones del Aula/taller con las que cuenta el Centro de Formación en Mercamadrid y con la materia prima adquirida en los mercados centrales, suficientemente amplia en volumen y variedad, para que el alumnado pueda adquirir las destrezas necesarias para desempeñar las tareas propias del oficio.

A desarrollar en el Aula Taller de Almacén existente dentro del propio centro de formación y en el Aula Taller de Comercio minorista.

Capacidades que se enseñan:

- Diseñar e intervenir en la imagen de marca de tiendas, stands, pop up stores, tiendas insignia, corners, etc.



- Lograr proyectos creativos e innovadores que diferencien la marca de su competencia y la posicionen en el mercado.
- Identificar y conocer a los clientes, el target y las marcas para la que se trabaja para poder realizar proyectos de éxito.
- Interpretar la luz, el color, las formas, los volúmenes y todos aquellos aspectos relacionados con el diseño.
- Conocer materiales, técnicas y estrategias para la construcción de escaparates de distintas tipologías y productos.
- Elaborar proyectos de implantación en el establecimiento comercial: distribuir, ambientar y organizar espacios y productos.

Se incluye VISITA GUIADA a los mercados mayoristas, en horas de plena actividad. Acompañados por profesionales de Mercamadrid, los alumno/as conocerán de primera mano el funcionamiento de los Mercados y su amplia y diversa oferta de productos. Aprenderán, en un entorno real, cómo se desarrollan las actividades comerciales, el almacenaje, exposición y presentación de los productos, y escucharán las explicaciones que ofrecen los propios profesionales del mercado. Con esta visita se consigue un aprendizaje más directo y real, de la mano de los mejores profesionales.

Realización de ejercicios prácticos y/o teóricos prácticos en relación con los contenidos del curso.

Realización de prácticas en aplicación de todo lo desarrollado en el ámbito teórico. En este sentido es de destacar las clases eminentemente prácticas en talleres donde los alumnos y alumnas pueden poner en práctica todo lo aprendido en las aulas teóricas.

MATERIALES

Materiales para las clases presenciales:

Material didáctico:

Con la finalidad de aumentar las competencias tecnológicas del alumnado y disminuir el volumen de papel, se habilita un classroom y todas las herramientas de work space de google desde donde el alumnado tiene acceso a todo el material didáctico y documentación complementaria del curso.

Se verifica que todo el alumnado disponga de cuenta de correo para el acceso al material.

Equipamiento:

Epis para la parte presencial: chaleco reflectante; en cursos de logística/almacén guantes de seguridad; en cursos de producto fresco delantal, gorro desechable, guantes desechables, mascarilla, bata, etc.

Se hace entrega de botas de seguridad en los cursos de logística que obligatoriamente deberá llevar el alumnado en las clases y no podrá acceder al examen práctico sin los epis correspondientes.

Bolsa y bolígrafo.

Material para la realización de las prácticas.

METODOLOGIA

Metodología aplicada a la parte presencial

En Mercamadrid Formación apostamos por el aprendizaje constructivo, fomentando la participación activa y el trabajo en equipo.

El alumnado es el protagonista de su proceso de aprendizaje, asumiendo el profesorado el rol de guía o conductor hacia los conocimientos, destrezas y actitudes que deben desarrollar para el correcto desempeño de su puesto de trabajo.



Nuestra metodología se caracteriza por ser:

- Experiencial. Lo que el profesor explica, acto seguido se practica en el taller
- Flexible. El profesorado está preparado para dar respuesta a las necesidades y progresos de todos y cada uno de los alumno/as.
- Dinámica y amena. El profesor/a utiliza gran cantidad de recursos didácticos y material audiovisual (presentaciones, fotografías, videos...).
- Adaptada a todos los colectivos, Tenemos experiencia en trabajar con personas procedentes de diferentes orígenes y contextos sociales, Adaptamos el proceso de aprendizaje a grupos heterogéneos facilitando una atención individual y personalizada. Al inicio del curso se analiza el nivel medio del alumnado con el fin de personalizar y adaptar la formación al conjunto del grupo.
- Coordinada. Existe una comunicación y coordinación continua entre el profesorado, el equipo técnico de Mercamadrid Formación, los técnicos de la empresa o entidad social contratante y el propio alumnado. Esta constante interacción, permite construir la conciencia de grupo y de equipo de trabajo para alcanzar los objetivos.

El proceso metodológico es el siguiente:

- Acto de presentación dónde se exponen los objetivos, la programación, planificación y organización del curso.
- Entrega de la documentación, material y equipamiento del curso.
- Explicación del material didáctico y del uso del classroom.
- Impartición de los contenidos teóricos.
- Realización de ejercicios y casos prácticos en el taller, aplicando diferentes técnicas: demostraciones, aprendizaje basado en la resolución de ejercicios y problemas, exposición de casos, aprendizaje cooperativo.
- Sesión resumen de los contenidos impartidos.
- Pruebas de evaluación

Al inicio del curso el profesorado analiza el nivel inicial del alumnado con la finalidad de poder personalizar y adaptar la formación al conjunto de la clase.

Durante las horas de teoría el profesorado expone los contenidos de forma dinámica, utilizando para ello material audiovisual (presentaciones, fotografías proyectadas, videos y otros recursos didácticos).

METODOLOGÍA APLICADA A LOS CONTENIDOS PRÁCTICOS

Metodología aplicada a los contenidos prácticos en la modalidad presencial:

Consisten en la realización de algunas de las siguientes actividades, a criterio del profesorado:

- Resolución de ejercicios prácticos y/o teóricos prácticos y problemas en relación con los contenidos del curso., demostraciones prácticas, aprendizaje basado en problemas, estudio de casos, aprendizaje por proyectos y aprendizaje cooperativo.
- Realización de clases prácticas en aplicación de todo lo desarrollado en el ámbito teórico. En este sentido es de destacar las clases eminentemente prácticas en talleres donde los alumnos y alumnas pueden poner en práctica todo lo aprendido en las aulas teóricas.

REQUISITOS

Requisitos de acceso del alumnado



No se exige ningún requisito para acceder a la formación, aunque se han de poseer las habilidades de comunicación lingüísticas suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación.

Requisitos comunes:

- Edad: > de 16 años. Los menores de edad deben aportar autorización del tutor/a legal. Se admitirán un máximo de dos alumnos /as por grupo.
- Formación mínima: No requerida
- Idioma: Español equivalente a A2, lectura y escritura.
- Identificación: DNI/NIE.
- Aviso: En los cursos de frescos y de carretillas se manejan equipos y herramientas que pueden resultar potencialmente peligrosos.

CONTROLES APRENDIZAJE

Evaluación de la formación para la modalidad presencial

A lo largo de todo el proceso formativo, el profesorado aplica un proceso de evaluación continua que tiene como finalidad poder conocer el nivel de avances y progresos que va haciendo cada alumno/a.

Para ello se tiene en cuenta la actitud de cada persona en clase, su grado de asistencia, cumplimiento de las normas, participación, asimilación de los contenidos, desempeño en las prácticas, etc.

Para la superación del curso se exige un nivel de asistencia mínimo del 75% de las clases programadas.

La Evaluación final consta de:

- Una prueba teórica, con preguntas sobre el contenido del curso que el alumno/a debe superar.
- Una prueba práctica con la finalidad de evaluar la adquisición de habilidades, destrezas por parte del alumno/a,

Como resultado de esta evaluación, el alumno o alumna es considerado como apto/a o no apto/a y se le hará entrega del correspondiente Certificado o Diploma o documento justificativo.

Criterios de evaluación para el apto/a global del curso

- Asistencia al 75% de las horas del curso.
- Realización y aprobación de examen teórico.
- Realización y aprobación de examen práctico

DIPLOMAS

Como resultado de esta evaluación, el alumno o alumna es considerado como apto/a o no apto/a y se le hará entrega del correspondiente Certificado o Diploma o documento justificativo, que podrá ser:

- De aptitud y aprovechamiento si se han superado los requisitos de evaluación exigidos.
- De simple participación si la evaluación ha resultado No apto/a.



OBSERVACIONES

Demanda del mercado:

El pequeño comercio es un sector que pese a las crisis ha mantenido estable el número de trabajadores, pero cada vez se demanda que estos sean más versátiles y se adapten a las necesidades de cada tienda

Empleabilidad:

El sector del comercio demanda personal formado en diferentes habilidades asociadas. Formarte en ANIMA Y HAZ ATRACTIVO TU PUNTO DE VENTA. MERCHANDISING Y ESCAPARATISMO aumentará tus posibilidades de empleo en el sector.

Competencias:

Competencias técnicas:

- Diseñar e intervenir en la imagen de marca de tiendas, stands, pop up stores, tiendas insignia, corners, etc.
- Lograr proyectos creativos e innovadores que diferencien la marca de su competencia y la posicionen en el mercado.
- Identificar y conocer a los clientes, el target y las marcas para la que se trabaja para poder realizar proyectos de éxito.
- Interpretar la luz, el color, las formas, los volúmenes y todos aquellos aspectos relacionados con el diseño.
- Conocer materiales, técnicas y estrategias para la construcción de escaparates de distintas tipologías y productos.
- Elaborar proyectos de implantación en el establecimiento comercial: distribuir, ambientar y organizar espacios y productos.

Competencias personales:

- Destreza manual.
- Orientación a las relaciones interpersonales.
- Orientación a la clientela.
- Pulcritud.
- Calidad en el servicio.

Ocupaciones a las que se puede acceder:

- 5210 Jefes de sección de tiendas y almacenes
- 5220 Vendedores en tiendas y almacenes
- 5300 Comerciantes propietarios de tiendas

Acreditación:

Especialidad formativa SEPE

Evaluación de la calidad de la formación

Con el objeto de evaluar la calidad de la formación, se pone a disposición del alumnado de un cuestionario de Evaluación de la calidad que se cumplimentará de forma anónima y voluntaria a través de la plataforma.

Instalaciones:

Mercamadrid cuenta desde el año 2002 con un Edificio de Formación, en la calle 40, junto a la Nave B del Mercado de Frutas y Hortalizas, que consta de dos plantas y una superficie de 1.124m², exclusivamente dedicada a Formación y Empleo. Adicionalmente

mercamadrid formación



dispone de talleres distribuidos en los Mercados para el desarrollo de las clásicas prácticas.

El Centro dispone de Licencia de apertura y actividad para Formación otorgada (120/2003), así como informe de accesibilidad.

Nuestro centro cuenta con:

- 9 aulas para clases teóricas, con buena iluminación natural y artificial, sistema de climatización centralizado frío/calor, conexión a internet por wifi y cable, y equipamiento completo con todos los recursos necesarios (equipamiento informático necesario, proyectores, papelógrafo, pizarras, etc.
- 1 aula magna para eventos y presentaciones que cuenta con pizarra electrónica,
- 6 aulas-taller para clases prácticas
- Aula polivalente para actividades de carnicería, charcutería, de frutería y comercio
- 2 Aulas-Taller de Pescadería, en el propio Mercado Central de Pescados, equipadas con 20 puestos de trabajo cada una, zona de lavado, cámaras de frío, cocina y vestuario
- Aula de Comercio, ubicada en la Zona Comercial de la Unidad alimentaria, con estanterías, diversidad de productos y TPV
- Taller de logística. Amplios espacios para la formación práctica en el manejo de carretillas y equipos de mantenimiento, así como actividades de almacén y logística
- Taller de preparación de pedidos. Espacio preparado para la práctica de picking y preparación de pedidos.

servicios administrativos,

sala de profesores,

área de descanso con máquinas vending al servicio de los alumno/as

Vestuarios y aseos.

Aulas teóricas para el desarrollo del programa formativo que cuentan con:

- Iluminación: luz natural y artificial que cumpla los niveles mínimos preceptivos.
- Ventilación: Climatización apropiada.
- Pizarra.
- Rotafolios.
- Material de aula.
- Medios audiovisuales.
- Mesa y silla para formador/a.
- Mesas y sillas para alumnos/as.
- Hardware y Software necesarios para la impartición de la formación.
- Conexión a Internet.

Contacto y lugar de impartición

Calle 40 número 4B Mercamadrid 28053 Madrid Tfno +34 917 850 000 Email: formacion@mercamadrid.es

Cómo llegar

<https://www.mercamadrid.es/mercamadridformacion/ubicacion-del-centro-de-formacion-de-mercamadrid-como-ponerse-en-contacto-con-el-centro-de-formacion-de-mercamadrid/>

Sugerencias/reclamaciones

Dentro del Marco del Sistema de gestión de la calidad del que dispone Mercamadrid, basado en la Norma UNE EN ISO 9001, los usuarios del centro de Formación podrán plantear sus sugerencias/quejas/reclamaciones a través del email formacion@mercamadrid.es

Uso de imágenes y vídeos durante el desarrollo del curso

mercamadrid formación



Durante el desarrollo del curso queda terminantemente prohibido distribuir imágenes y vídeos fuera del ámbito educativo, sólo se podrán subir a classroom o a la plataforma de teleformación. Cualquier imagen distribuida en redes sociales, sitios web, etc. serán notificadas como uso no autorizado por parte de Mercamadrid, S.A.

Descuentos

10% descuento para desempleados

Bonificación de la formación

Formación bonificable para trabajadores con cargo al crédito de formación.